

Per affermare il florovivaismo pugliese in Italia e non solo. Con questo intento è nato FlorBusiness, una tre giorni per promuovere la produzione made in Italy a gardenisti e grossisti. Ed è stata confermata l'edizione del 2010

COLLOQUI CON COSIMO PAGANO  
DI FRANCESCO TOZZI



Cosimo Pagano, Patron della Manifestazione Flor Business



Il Governatore Vendola che ha partecipato all'inaugurazione della tre giorni Pugliese

### LE AZIENDE CHE HANNO PARTECIPATO

- Agriflor - vivaistica ornamentale
- FlorPagano
- Agricola De Palma
- Cantatore Michele Vivaio Piante
- Paganopiante
- Cama flor
- Gruppo Caporalplant (azienda agricola Cefalicchio 2 e azienda agricola Vivai La Murgia)
- Pagano Fiori

## “È opportuno fare massa critica”

Per la prima volta, un gruppo di aziende florovivaistiche pugliesi ha voluto organizzare una manifestazione, FlorBusiness tenutasi dal 27 febbraio al 1° marzo, per portare all'attenzione del mercato la qualità e l'efficienza del florovivaismo pugliese. E non solo. Qualcuno ha paragonato gli operatori meridionali, e quelli pugliesi in particolare, a bravissimi professori d'orchestra, capaci di eccelse qualità nel proprio lavoro, ma piuttosto incapaci di suonare insieme in un complesso orchestrale ben affiatato. “Con questa manifestazione – ha affermato Cosimo Pagano, patron dell'iniziativa – vogliamo smentire questo preconcetto, unendo le nostre forze per fare 'massa critica', perché le alleanze ci sembrano la giusta strategia per continuare a crescere e affermarci”. E per fare una valutazione sul mercato del garden pugliese abbiamo voluto incontrare proprio Cosimo Pagano che ci ha raccontato quali sono (e saranno) gli obiettivi nel prossimo futuro.

**D** Quale la motivazione che ha spinto otto aziende pugliesi a collaborare tra di loro per promuovere il mercato del prodotto garden in una manifestazione come FlorBusiness?

**R** Prima di tutto perché facciamo il tifo per il prodotto made in Italy. Negli ultimi anni la produzione floricola pugliese ha raggiunto standard di qualità e quantità eccellenti, in questo particolare momento con un mercato in continua evoluzione ci siamo resi conto che non basta essere ottimisti, ma bisogna avere coraggio, essere lungimiranti e creare nuove opportunità. Ecco perché, per meglio trasmettere questo mes-

saggio ai nostri abituali e potenziali clienti abbiamo promosso questa iniziativa. L'idea è stata quella di unire un gruppo di imprenditori floricoli fra i più rappresentativi della provincia unitamente ad aziende di servizio e accessori per garden e floriculture di primaria importanza.

**D** Il mercato del florovivaismo pugliese sta vivendo un particolare periodo favorevole. Conferma questo andamento?

**R** Parlare di momenti favorevoli in questo periodo è un po' difficile, comunque posso confermare questa tendenza e il motivo sta nella professionalità che gli imprenditori pugliesi hanno saputo dimostrare negli anni. Negli ultimi anni, molte aziende pugliesi hanno fatto grossi investimenti in tecnologie innovative, riuscendo a realizzare prodotti di altissima qualità tra piante fiorite e verdi sia da interno che da esterno.

**D** Quali le aziende che hanno partecipato a FlorBusiness?

**R** Stando ai dati in nostro possesso, la Puglia si è affermata fra le prime regioni in Italia come produzione floricola. Le aziende che hanno partecipato a FlorBusiness rappresentano una percentuale importante, ma sicuramente non di grossa rilevanza rispetto all'intero comparto floricolo regionale. Per darle dei numeri, le produzioni dei partecipanti a FlorBusiness si estendono su una superficie di circa 100 ettari fra serre in vetro tunnel e ombrai, oltre a circa 30mila metri quadrati di struttura per la logistica. Il gruppo di produttori che



ha partecipato al primo *open day* si distingue per la forte produzione di piante e copre i maggiori canali sia nazionali che esteri.

**D** È soddisfatto dei risultati ottenuti da questo primo *open day*?

**R** Vede, quando alla prima edizione si registra una presenza di 250 operatori fra garden e grossisti sia nazionali che esteri, si può essere più che soddisfatti, in un contesto economico che ben conosciamo, oserei dire che è stato un grande successo. Una grande soddisfazione comunque è stata quella di vedere un gruppo di operatori spogliarsi da atteggiamenti individualistici per creare un'alleanza strategica, volta a rafforzare ancora di più quella che è la realtà delle proprie aziende e produzioni. Questa iniziativa ci ha dato la possibilità di aprire le nostre aziende e dimostrare che, anche in Italia, vi sono delle realtà floricole di eccellenza. Un'iniziativa che ha voluto promuovere il prodotto italiano e provare a sfatare il fatto che solo le aziende straniere possono essere competitive sul mercato.

Con questa prima edizione abbiamo lanciato un sassolino ed è ferma intenzione di tutti i partecipanti allargare questa esperienza a tutte le aziende della nostra regione che vorranno partecipare al prossimo FlorBusiness del 2010. Vorrei anche ringraziare quei produttori che, pur non partecipando all'evento, hanno voluto testimoniare con la loro presenza la validità della nostra iniziativa.

**D** Chi è il cliente tipo delle aziende che hanno partecipato alla manifestazione FlorBusiness?

**R** Principalmente garden e grossisti, considerando le varie tipologie di piante prodotte, che spaziano dalle essenze da interno con significative produzioni, solo per citarne alcune: bonsai, phalenopsis, begonia, ortensia, ciclamini, gardenie, eccetera; oltre a un vastissimo assortimento di piante da esterno e mediterranee di piccole dimensioni e di grandi esemplari.

**D** Come si è evoluto negli ultimi dieci anni il mercato del garden in Italia?

**R** Importantissimi traguardi sono stati ottenuti dai garden, negli ultimi dieci anni. Si è passati da una gestione prettamente familiare ad una gestione quasi industriale; si è svilup-

ata una grande professionalità nel settore del garden, più che nella Gds e Gdo.

**D** Lei crede che il settore del giardinaggio in Italia si possa considerare ancora un mercato con potenzialità di crescita o ha espresso le sue massime dimensioni? Mi viene in mente proprio il sud...

**R** Certamente il settore del giardinaggio avrà degli importanti sviluppi nel prossimo futuro. In Italia c'è una scarsa cultura del verde, ed è in questo settore che dobbiamo investire maggiormente. Tutta la filiera si deve impegnare in quest'ottica. È necessario confrontarsi, organizzare delle tavole rotonde su questo tema e prefissarsi degli importanti traguardi.

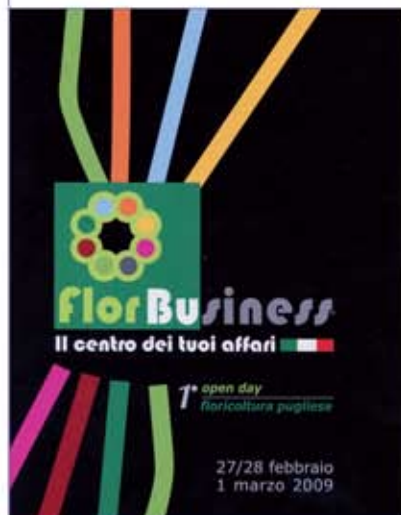
Indubbiamente il sud Italia potrà dare forse una maggiore spinta a livello produttivo, dovuta soprattutto alla presenza di aziende già affermate e che parecchio stanno investendo, ma anche alla posizione geografica strategica in cui si trova, penso alla facilità di raggiungere tutte le aree del bacino mediterraneo. Inoltre, sta aumentando anche la domanda interna, grazie all'apertura di nuovi garden e centri specializzati per il giardinaggio.

**D** La ricerca di standard qualitativi elevati mi sembra essere una delle vostre prerogative, con quali mezzi cercate di trasferire questo alla distribuzione?

**R** Le aziende che hanno partecipato a FlorBusiness sono realtà di elevata professionalità, e che hanno un continuo contatto con importanti clienti sia in Italia che all'estero. La qualità dei nostri prodotti è costantemente aggiornata alla domanda del mercato e i servizi che le aziende offrono sono in linea con le richieste dei clienti, grazie a specifiche figure professionali che vi operano. Tanto stiamo investendo anche nella logistica, con importanti collaborazioni specializzate in questo settore. Approfitto delle vostre pagine, per invitare tutti gli operatori del settore a visitare le aziende che hanno aderito all'iniziativa e voglio ringraziare tutti i clienti che ci hanno onorato della loro visita, tutte le istituzioni, a partire dal nostro presidente Niki Vendola, che nonostante impegni istituzionali ha voluto testimoniare con la sua presenza l'attaccamento al settore floricolo. Insomma, ci rivideremo in Puglia al prossimo FlorBusiness del 2010.



La produzione di bonsai è tra le eccellenze del florovivaismo pugliese.



La locandina della manifestazione con i loghi delle aziende organizzatrici.



# Florbusiness

## 1° open day della floricoltura pugliese

**H**a avuto un notevole successo la prima edizione di Florbusiness, una manifestazione 'Porte Aperte' in otto aziende pugliesi, con una produzione molto ampia, che spazia dalle piante da appartamento verdi e fiorite, alle piante da esterno di medie e piccole dimensioni, fino a grandi esemplari in pien'aria e piante mediterranee di tutte le forme e dimensioni. Molto ben organizzata, la manifestazione ha consentito ai visitatori di conoscere (o di approfondire la conoscenza) queste aziende che, complessivamente, operano su oltre cento ettari distribuiti tra serre in ferro-vetro, tunnel e ombrai e su più di 30mila mq. di superficie coperta destinata alla logistica.

Una delle ragioni di questa manifestazione è stata la convinzione che la semplice esposizione delle piante negli stand delle manifestazioni nazionali ed estere non era in grado di dare ai visitatori la giusta dimensione delle aziende, delle produzioni e dei servizi ad esse connessi: e questo si è rivelato vero. Per molti, queste aziende, sia quelle più note, sia quelle meno 'famosse', si sono rivelate una gradevole sorpresa per la qualità di prim'ordine della produzione. Citando la presentazione della manifestazione, "Produrre al meglio e arricchire l'offerta con servizi efficienti e moderni rappresenta un requisito fondamentale del nostro gruppo, il quale si basa su una classe imprenditoriale giovane e vivace e su personale dotato di elevata professionalità."

Un altro motivo di Florbusiness è stato quello di sfatare un luogo comune: "Qualcuno ha paragonato gli



Ricci per tutti da Cama.

operatori meridionali e quelli pugliesi in particolare a bravissimi professori di orchestra, capaci di eccelse qualità nel loro lavoro, ma piuttosto incapaci di suonare insieme in un complesso orchestrale ben affiatato. Con questa Florbusiness vogliamo smentire questo preconcetto, unendo le nostre forze per fare 'massa critica', perché queste alleanze ci sembrano la giusta strategia per continuare a crescere e affermarci insieme a voi."

Un aspetto molto interessante di Florbusiness è stato l'osservare come quasi tutte le aziende partecipanti stiano facendo, o abbiano appena fatto, notevoli investimenti nelle loro strutture produttive e questo, in un momento di generale difficoltà per le aziende del settore, è un segnale davvero incoraggiante per la floricoltura



Il Presidente della Regione Puglia, Nichi Vendola con Cosimo, Alessandro e Raffaele Pagano.

italiana in generale e del mezzogiorno in particolare.

Florbusiness è stato particolarmente apprezzato dai visitatori, anche per l'ottima accoglienza: tutte le aziende avevano predisposto campionature della loro produzione ed era possibile visitare le strutture produttive, spes-



più importanti del settore

lorda vendibile complessiva di oltre 150 milioni di euro

**LA CRISI**  
Nel 2008, secondo la Cia, l'annata si è conclusa con una sostanziale tenuta nonostante l'incremento delle importazioni da nazioni terze, grazie anche ad una ripresa delle esportazioni verso i paesi balcanici

La novità

# Trionfo di fiori e piante al via FlorBusiness in otto vivai del Barese

ILARIA FIGARELLA

**P**IANTE ornamentali, arbusti mediterranei, bulbi e fiori preziosi. Un giardino può essere un sogno coltivato per tutta una vita. Ma anche un business di grande redditività. Lo sanno bene le otto aziende florovivaistiche pugliesi che da oggi apriranno le porte dei vivai per offrire per la prima volta una visione a tutto campo della propria attività. Nasce così Florbusiness, il primo Open Day della floricoltura pugliese (da oggi fino a domenica), una sorta di fiera direttamente in serra per addetti ai lavori che vogliono andare al di là del semplice stand e intendono conoscere fino in fondo l'offerta dei propri fornitori. Grossisti e garden center italiani ed esteri sono invitati a visitare direttamente le aziende che aderiscono alla manifestazione disseminate fra Canosa, Ruvo di Puglia, Terlizzi e Molfetta, per un totale di oltre 100 ettari all'aperto e 30 mila metri quadri coperti dedicati

sequenza della crisi, vengono sempre più disertati dagli operatori.

«Siamo un pool di aziende inserite nel cuore dell'area floricola barese — spiegano gli otto imprenditori che prenderanno parte all'iniziativa — il gruppo si distingue per la forte produzione di piante da appartamento verdi e fiorite, piante da esterno di medie e piccole dimensioni, grandi esemplari da aria aperta, ma anche piante mediterranee di tutte le forme e dimensioni. Copriamo i principali mercati nazionali ed esteri, con ottimi riscontri da parte di un'affezionata e selezionata clientela. Operiamo su oltre cento ettari distribuiti tra serre in ferro-vetro, tunnel e ombra e su più di 30 mila metri quadri di superficie logistiche».

I prom

di questo nuovo modo di concepire la promozione del florovivaismo pugliese sono Caporalplant, Flor Pagano, Agricola De Palma, Cantatore vivaio piante, Pagano piante, Agriflor vivaistica ornamentale, Camaflor, Pagano Fiori, tutte aziende concentrate fra Canosa, Ruvo di Puglia, Terlizzi e Molfetta. «Qualcuno ha paragonato gli operatori meridionali, e quelli pugliesi in particolare, a bravissimi professori di orchestra, capaci di eccellente qualità nel loro lavoro, ma piuttosto incapaci di suonare insieme in un complesso orchestrale ben affiatato — dicono gli imprenditori — Con il Florbusiness 2009 vogliamo smentire questo preconcetto, unendo le nostre forze per fare "massa cri-

più grandi, gli studenti della

**RUVO**

SI CHIUDE OGGI IL PRIMO «OPEN DAY». SETTORE TRAINANTE DELL'E

## La floricoltura in «vetrina» per cercare il rilancio

LUIGI ELICIO

● **RUVO.** Per tre giorni (fino ad oggi) il triangolo di territorio nel cuore della Puglia tra Ruvo-Terlizzi-Molfetta è la «capitale» dei fiori e piante ornamentali. Un sistema produttivo che si mette in vetrina con una particolarità. È la prima esperienza di «open-day» della floricoltura pugliese vissuta direttamente nelle serre, nei garden e nei vivai che si sono aperti a visitatori, operatori e interessati a conoscere il mondo del florovivaismo.

Non quindi le forme classiche di un salone tradizionale o fiera specializzata ma è un toccare da mano direttamente, dal vivo, la straordinarietà dei colori che la natura riesce a regalare. Eppoi, un altro aspetto importante: superate le barriere dell'individualismo e della competizione, otto aziende della zona (imprenditori e imprenditrici, oltre 250 dipendenti, 2 milioni di euro di fatturato come media) che non restano lì a guardare e a lasciarsi travolgere ma raccolgono la sfida e si uniscono per contrastare il difficile momento di crisi dell'economia che non risparmia nessun settore.

La floricoltura è uno dei settori dell'agricoltura che nella zona sta cambiando lo scenario produttivo e che per numero di occupati, aziende e volumi di fatturato posiziona la Puglia come terza regione dopo la Sicilia e Toscana (oltre 100 aziende, per 250 milioni di euro di fatturato).

Inoltre, l'open day è l'occasione per consolidare nel settore lo scambio e la collaborazione dell'asse Italia-Olanda vista la presenza di una rappresentanza consolare del «paese dei fiori» per eccellenza, e dei responsabili del Ministero dell'agricoltu-



ra. Previsti anche visitatori, operatori ed esperti oltre che da diverse regioni d'Italia anche da Francia, Germania, Russia, Paesi dell'Est.

«È un modo per dare attenzione sul lavoro svolto quotidianamente all'interno delle nostre aziende - hanno detto i promotori dell'iniziativa - e aprire le porte ai nostri giardini a visitarci e discutere insieme». Non mancheranno, infatti, durante le tre giorni anche momenti di confronto sul settore nel trasferire le conoscenze, grado d'innovazione, tecniche sul livello di produzione. «Così come potrebbe intendersi anche - hanno concluso i responsabili - come semplice e cordiale invito a venire in Puglia, terra di sole e terra di colore».

LA GAZZETTA DEL MEZZOGIORNO



Incontri florovivaismo

### Florbusiness: la Puglia invita garden center e grossisti

Un gruppo di imprenditori dell'area floricola pugliese ha unito le forze per migliorare la promozione e i servizi del florovivaismo pugliese. Il risultato è Florbusiness, il primo open day della floricoltura pugliese, che si terrà il 27/28 febbraio e il primo marzo.

a cura della redazione

**F**inalmente una bella iniziativa per promuovere il florovivaismo. Si tratta di Florbusiness, composta da un gruppo di imprenditori dell'area floricola barese che hanno deciso di unire le forze per fare "brutto comune" e migliorare la promozione e i servizi del florovivaismo pugliese. Come spiega il comunicato ufficiale "il gruppo si distingue per la forte produzione di piante da appartamento verdi e fiorite, piante da esterno di medie e piccole dimensioni, grandi esemplari da piano e piante mediterranee di tutte le forme e dimensioni, oltre a servizi e accessori per il florovivaismo".

Le aziende che aderiscono a Florbusiness occupano, nel complesso, più di 100 ettari (tra serre, tunnel e ombra) e 30.000 mila metri quadrati coperti dedicati alla logistica.

Fanno parte della realtà Florbusiness Agricola, FlorPagano, Agricola De Palma, Vivaio Cantatore Michele, Paganopiant, Cama, Caporalplant, Pagano Fiori.

**FLORBUSINESS: 27/28 FEBBRAIO E 1 MARZO**

La prima azione di questa "alleanza" è l'organizzazione di Florbusiness, il 1° open day della floricoltura pugliese: un "giorno aperto" tra le aziende promotrici, tutte della provincia barese (Canosa, Ruvo, Terlizzi e Molfetta), a cui sono invitati i grossisti e i garden center italiani. Per partecipare all'iniziativa, consigliamo di compilare la richiesta sul sito internet dedicato, dove sono disponibili maggiori indicazioni, come gli hotel convenzionati.

Florbusiness è un'occasione per constatare la qualità del prodotto e delle strutture produttive, ma anche per confrontarsi sui servizi e sulla logistica. Poiché le idee intelligenti trovano terreno, Florbusiness è sostenuta anche da alcune aziende di servizi e accessori per il florovivaismo di importanza nazionale, che hanno capito l'importanza di iniziative di questo genere per promuovere una logistica moderna.

**AGRIFLOR**  
vivaistica ornamentale

**FlorPagano**

**dp de palma**

**Cantatore Michele**  
Vivai Piante

**Paganopiant**

**cama**  
flor

**Caporalplant**

**pagano fiori**



IL presidente Vendola all'inaugurazione del FLORBISNESS che ha coinciso con la presentazione del Natale 2009 Camaflor